

Hospitality & Tourism 4.0 Program

CDT CASTELLÓN

2020



OBJETIVO
Liderazgo innovador para la industria hotelera

METODOLOGÍA
Workshops formativos de alto nivel



OBJETIVOS DEL PROGRAMA

Un programa de alto impacto del CdT para ejecutivos, gerentes y propietarios hoteleros, con herramientas para enfrentar los desafíos y transformaciones de la industria turística. Una sólida formación a través de 4 módulos de 4 horas desarrollados de abril a mayo de 2020.

El programa completo está dirigido a la figura del CEO, director gerente, o propietario hotelero, además de los directivos o responsables de los departamentos implicados en cada uno de los módulos presentados. Se recomienda la asistencia del mix de ambos perfiles (alto mando y mando intermedio más técnico o más específico del área a trabajar) para una vez analizadas las herramientas y contenidos, elaborar conjuntamente las estrategias a implementar en la empresa.

METODOLOGÍA

- Formaciones y talleres eminentemente prácticos con expertos ponentes de alto nivel para mejorar la toma de decisiones estratégicas y llevar a la empresa a otros niveles de éxito.
- Networking ejecutivo e intercambio de ideas con profesionales y expertos de la industria.
- Desarrollo de competencias, habilidades y pensamiento crítico enfocadas a la gestión hotelera.



CONTENIDO FORMATIVO

Módulo 1	MARKETING: CREATING VALUE
Módulo 2	HOSPITALITY 4.0: INNOVATION & ENTREPRENEURSHIP
Módulo 3	BUILDING HIGH-PERFORMING TEAMS
Módulo 4	REAL ESTATE INVESTMENTS & HOTEL DEVELOPMENT

MARKETING: CREATING VALUE

Últimas técnicas en canales de distribución, social media, marketing o revenue.

OBJETIVOS

- Formar a empresarios y altos directivos en el conocimiento y liderazgo del mundo digital sumado el gran potencial del Growth Hacking.
- Pondremos a disposición las últimas técnicas y herramientas digitales que unidas a la experiencia, ayudarán al asistente a desarrollar una estrategia digital basada en el crecimiento exponencial de su negocio de forma rentable y a aumentar el alcance de la reputación y las reservas de hoteles situados en la zona de Castellón.
- Un tratamiento de choque con dosis de realidad necesario para todas aquellas empresas hoteleras que quieran utilizar el potencial de las nuevas tecnologías como el big data y la inteligencia artificial para hacer crecer su negocio.



MÓDULO 1- MARKETING: CREATING VALUE

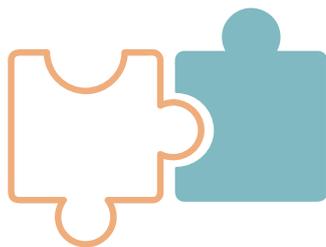
CONTENIDO

Primera parte

Concienciación, puesta en valor y visualización en mapa inteligente del negocio y su crecimiento con herramientas de Growth Hacking.

Segunda parte

Definición de un plan de acción, designadores, liderazgo estratégico de los nuevos perfiles digitales y lectura de resultados globales para monitorizar y maximizar el crecimiento del negocio.



Nuevas tecnologías y concienciación

- Growth Hacker Theory
- Models & Tools
- Automation in Social Media
- Virality
- Funnels & Acquisition
- Web Users Screen Recording
- Artificial Intelligence
- Growth Analytics
- Growth Digital
- Growth Leads
- Growth Sales & Bookings
- ROI Optimization
- Scrapping

MÓDULO 1- MARKETING: CREATING VALUE

PONENTE

RAFAEL DE JORGE



Fundador en Growtur, la primera agencia de Growth Hacking y Growth Marketing del sector Turístico.

Creador, Coordinador y Profesor en Masters y Grados Universitarios. Son ya más de 12 años como Coordinador y Profesor Universitario. Imparto conocimiento para grandes profesionales en universidades y centros de alta formación como Universitat de Barcelona, Euroaula (Universidad de Turismo de Barcelona), Seeway (Escuela de Marketing en Barcelona) y Eshob (Escuela Superior de Hostelería de Barcelona). Creo y coordino varios Masters Universitarios especializados en Marketing Digital e imparto otras clases en Grados y Posgrados Universitarios.

[Su LinkedIn](#)





MARKETING: CREATING VALUE

Miércoles 1 de abril 2020 de 10 a 14 h. (4 h.)

Cursos gratuitos cofinanciados por el Fondo Social Europeo

Dirigido a empresas del sector hotelero .

Se recomienda la asistencia de 2 integrantes de cada una de las empresas participantes:

- *Gerente, director general, CEO o propietario de la empresa.*
- *Responsable o directivo del departamento de marketing*

Inscripciones gratuitas mediante:

- *la [APP CdT Centros de Turismo](#), o bien a través de*
- *la [Secretaría Virtual](#) de nuestra [web](#)*

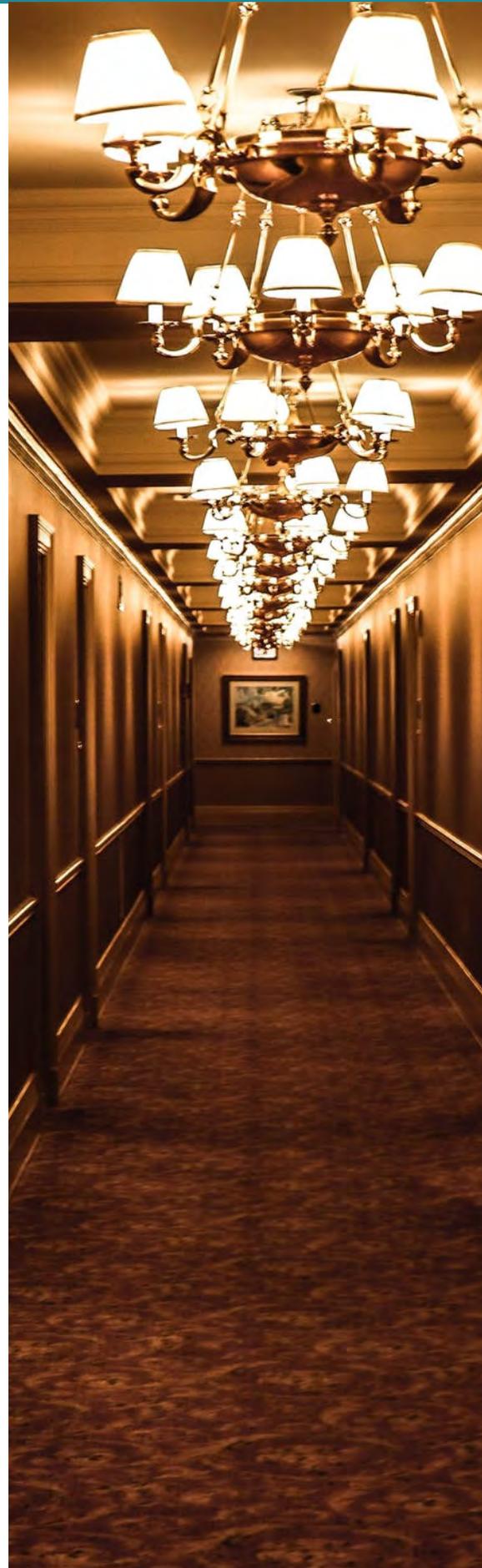
Aforo limitado

HOSPITALITY 4.0: INNOVATION & ENTREPRENEURSHIP

Tendencias, transformación digital y nuevos modelos de negocio

OBJETIVOS

- Despertar el pensamiento estratégico y la capacidad de análisis que, con perspectiva global, permita la detección de oportunidades para diseñar o re-diseñar modelos diferenciados.
- Reflexionar sobre la importancia de diferenciar entre la moda efímera y la profunda transformación que marcan las tendencias para anticipar, generar y controlar ventajas competitivas.
- Analizar la apuesta por la transformación digital y el H2H (HUMAN to HUMAN) para colocar el CX (Customer Experience) en el centro de todo, de manera que podamos utilizarlo enamorar y fidelizar a la clientela de forma efectiva y diferenciada de la competencia.
- Conocer las nuevas tendencias de modelos de negocio y ponerlas al servicio de la estrategia de nuestros establecimientos en aras de mejorar los resultados y la visibilidad.





MÓDULO 2- HOSPITALITY 4.0: INNOVATION & ENTREPRENEURSHIP

CONTENIDO

Primera parte: Identificar tendencias con visión estratégica

- Principios del Pensamiento Estratégico
- Las fuerzas del cambio
- Moda vs Tendencia

Segunda parte: El nuevo ecosistema digital (back office y front office)

- Digitalización del front office
- Digitalización del back office
- Marketing digital
- Business Intelligence y el nuevo cuadro de mandos

Tercera parte: Tendencias en nuevos modelos de negocio





MÓDULO 2- HOSPITALITY 4.0: INNOVATION & ENTREPRENEURSHIP

CONTENIDO

Primera parte: Identificar tendencias con visión estratégica

- Principios del Pensamiento Estratégico
- Las fuerzas del cambio
- Moda vs Tendencia

Segunda parte: El nuevo ecosistema digital (back office y front office)

- Digitalización del front office
- Digitalización del back office
- Marketing digital
- Business Intelligence y el nuevo cuadro de mandos

Tercera parte: Tendencias en nuevos modelos de negocio





MÓDULO 2- HOSPITALITY 4.0: INNOVATION & ENTREPRENEURSHIP

PONENTE

**EVA
BALLARÍN**

[Su LinkedIn](#)



Investigadora independiente de tendencias, innovación y estrategia en turismo, hostelería y restauración. Consultora y Speaker internacional con más de 100 conferencias pronunciadas.

Fundadora y Directora de HorecaSpeakers, primera plataforma de divulgación en español específica para hostelería.

Profesora de Estrategia en escuelas de negocio. Autora del Manual para Neo Hosteleros Valientes (con más de 20.000 descargas directas).

Basque Culinary Center LABe expert. Directora del Congreso HIP, el mayor congreso Horeca de Europa. Considerada una de las mujeres más influyentes de la gastronomía española.

En su trayectoria de 30 años de experiencia, Eva ha participado en el diseño, desarrollo y dirección de proyectos de turismo y hostelería para organizaciones privadas e instituciones públicas en Europa, África y Latinoamérica.

Imparte formación a nivel internacional, compagina la asesoría estratégica a empresas, organizaciones e instituciones con la divulgación como speaker y escribe en diversos medios (Excelencias Gourmet, Morrofino).

Su web, evaballarín.com, es referente en el sector por los artículos prácticos para emprendedores y empresarios, así como por la visión crítica de los artículos de opinión, con más de 800 artículos publicados.

HOSPITALITY 4.0: INNOVATION & ENTREPRENEURSHIP



Miércoles 22 de abril 2020 de 10 a 14 h. (4 h.)

Cursos gratuitos cofinanciados por el Fondo Social Europeo

Dirigido a empresas del sector hotelero .

Se recomienda la asistencia de 2 integrantes de cada una de las empresas participantes:

- *Gerente, director general, CEO o propietario de la empresa.*
- *Responsable o directivo del departamento de innovación*

Inscripciones gratuitas mediante:

- *la [APP CdT Centros de Turismo](#), o bien a través de*
- *la [Secretaría Virtual](#) de nuestra [web](#)*

Aforo limitado



BUILDING HIGH- PERFORMING TEAMS

Desarrollo de las fortalezas directivas para liderar equipos altamente efectivos

OBJETIVOS

- Contextualizar los cambios en la forma de liderar las empresas en el marco de los grandes vectores del nuevo management.
- Ofrecer herramientas para que cada participante pueda aplicar a sus empresas factores clave de la función directiva en relación con los retos propios de cada empresa.
- Ofrecer herramientas para que cada participante pueda valorar su propio perfil directivo con relación a las competencias y compromisos que supone el liderazgo en las empresas en la actualidad.

MÓDULO 3- BUILDING HIGH-PERFORMING TEAMS

CONTENIDO

Primera parte

Charla de 1h + 15m de debate sobre Los vectores del nuevo management en relación con el liderazgo.

Segunda parte

Playing cards (metodología propia de Lead To Change que permite al participante escoger entre un importante número de opciones a través de fichas impresas e individualizadas para este taller en concreto) sobre iniciativas de liderazgo y equipos de alto rendimiento aplicadas a la organización de cada uno de los participantes.

Tercera parte

Playing cards (metodología propia de Lead To Change que permite al participante escoger entre un importante número de opciones a través de fichas impresas e individualizadas para este taller en concreto) sobre el cambio aplicado al liderazgo a nivel individual. Un ejercicio sobre aquellos ámbitos que cada uno de los participantes mejoraría de su perfil directivo.

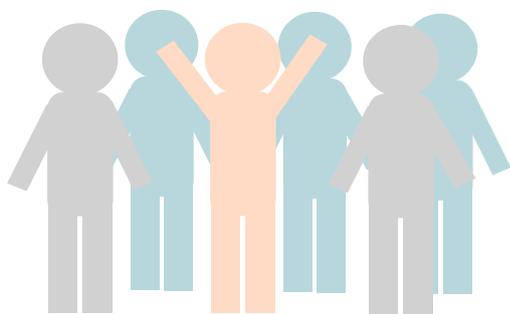


MÓDULO 3- BUILDING HIGH-PERFORMING TEAMS

CONTENIDO

Tópicos principales

- Liderazgo (liderar es servir)
- Capacidad ambidiestra (explotación del negocio e innovación)
- Consistencia (resultados y adaptación)
- Sincronización de capacidades y oportunidades
- Empoderamiento a personas y equipos
- Creciendo, haciendo crecer
- Gestión del talento y del no -talento
- Agilidad estratégica
- Evitar la desmotivación
- Agenda del compromiso
- Gestión del tiempo
- Aprender –Desaprender
- Apertura a tecnologías emergentes
- Gestión de la complejidad
- Capacidad emprendedora
- Capacidad de síntesis y comunicación
- Empatía
- Resiliencia
- Concentración



MÓDULO 3- BUILDING HIGH-PERFORMING TEAMS

XAVIER MARCET

[Su LinkedIn](#)



PONENTE

Consultor en estrategia, innovación y emprendimiento corporativo formado en cursos de postgrado y educación continua en las escuelas de negocios UC Berkeley, IESE y ESADE y una licenciatura anterior en historia por la UAB.

Desde 2002 trabaja ayudando a empresas, universidades y administraciones en el perímetro estrategia – innovación – transformación, con un acento radical en ayudar a las personas y las organizaciones a adaptarse a los nuevos retos.

Preside Leadtochange (Barcelona – Madrid – Boston y Santiago de Chile) que son empresas en red dedicadas a la consultoría en estrategia e innovación y 8Wires, una start up sobre Big Data y nuevo Management.

Asimismo, Xavier Marcet es Presidente Fundador de la Barcelona Drucker Society. Es Presidente del Patronato de la Escuela de Negocios EUNCET. Es profesor de la Universitat Pompeu Fabra (Barcelona School of Management) e imparte numerosas conferencias al año sobre temas de nuevo management, innovación y emprendimiento, así como clases en distintas escuelas de negocio y universidades de España y Latinoamérica.

Sus últimos libros publicado es “Cosas que aprendemos después” (Plataforma Editorial, 2010) e “Innovación Pública” (RIL Ed. 2013), “Esquivar la mediocridad” (Plataforma Editorial 2018).

Es colaborador habitual para temas de management del periódico La Vanguardia y del Blog www.sintetia.com

BUILDING HIGH-PERFORMING TEAMS



Miércoles 6 de mayo 2020 de 10 a 14 h

Cursos gratuitos cofinanciados por el Fondo Social Europeo

Dirigido a empresas del sector hotelero .

Se recomienda la asistencia de 2 integrantes de cada una de las empresas participantes:

- *Gerente, director general, CEO o propietario de la empresa.*
- *Responsable o directivo del departamento de RRHH*

Inscripciones gratuitas mediante:

- *la [APP CdT Centros de Turismo](#), o bien a través de*
- *la [Secretaría Virtual](#) de nuestra [web](#)*

Aforo limitado



REAL ESTATE INVESTMENTS & HOTEL DEVELOPMENT

Tendencias de modelos de gestión, perspectivas del sector y análisis financiero del negocio hotelero.

La transformación del sector hotelero está evolucionando hacia modelos en los que la gestión, marca y financiación cobran protagonismo. Desde un punto de vista empresarial y práctico, el módulo permite conocer además de la situación del sector, las herramientas de análisis que permiten maximizar el valor del negocio.

El programa formativo está enfocado en facilitar a los empresarios y altos directivos el conocimiento de las alternativas de gestión, así como los maximizadores de rentabilidad de sus inversiones mitigando riesgos futuros.

- Conocer las tendencias del sector, nacional e internacionalmente para poder anticipar evoluciones futuras y oportunidades.
- Analizar los diferentes modelos de gestión dentro del sector (propiedad, alquiler, gestión y franquicia) así como su encaje en cada uno de los momentos del ciclo económico y del sector.
- Conocer las distintas metodologías de valoración y análisis de rentabilidad del negocio y las inversiones hoteleras. Determinación de los drivers de valor.

MÓDULO 4- REAL ESTATE INVESTMENTS & HOTEL DEVELOPMENT

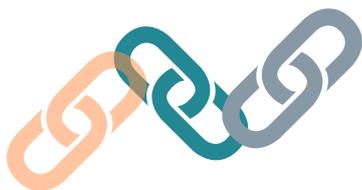
CONTENIDO

BLOQUE 1: Evolución sectorial y tendencias

1. Evolución del sector. Perspectivas futuras.
2. Mercado inversor en España.
3. Alternativas de modelos de gestión. Ventajas e inconvenientes.
4. Tendencias Estratégicas

BLOQUE 2: Valoración de negocio & Análisis de rentabilidad hotelera.

1. Valoración de hoteles. Valor de activo vs valor de negocio.
2. Análisis de rentabilidad de la inversión hotelera. Asset Management.
3. Análisis de rentabilidad de la cuenta de resultados hotelera.
4. Gestión del cash flow y apalancamiento.



MÓDULO 4- REAL ESTATE INVESTMENTS & HOTEL DEVELOPMENT

PONENTE

ALEJANDRO ROCA SOTO

[Su LinkedIn](#)



CFO con más de 15 años de experiencia en diversas industrias de hostelería, bienes raíces, venta minorista, infraestructura, construcción, servicios ambientales, etc.

Galardonado como uno de los mejores CFO españoles por KPMG (2008/2009/2010 / 2011/2017)

Trabajando con Fondos de Capital Privado-Private Equity Funds, Family Offices y Empresas cotizadas. Responsabilidades ejecutivas en un entorno multifuncional, intercultural y multinacional; Con experiencia en capital privado y fusiones y adquisiciones (M&A), financiación de proyectos, gestión de proyectos por +US \$ 1.800 M, reestructuraciones, etc.

✓ *SERCOTEL HOTEL GROUP (Barcelona 2018 - Presente)*

CFO corporativo reportando al Family Office de una empresa cotizada (Almirall).

- *Jefe de Desarrollo Corporativo, inversión y alianzas.*
- *Responsable del área de TI, financiera, legal y fiscal.*
- *Auditoría y Consolidación*

✓ *BLUEBAY HOTELS & RESORTS GROUP (Palma de Mallorca 2017 - 2018) CFO corporativo reportado al CEO.*

- *Responsable de áreas financiera, legal y fiscal.*
- *Auditoría y Consolidación*
- *Jefe de inversiones y contratos de gestión.*

✓ *GRUPO INSOTEL (México 2016 - 2017) CFO México / Área del Caribe Reportando al CEO.*

- *Responsable de áreas financiera, legal y fiscal del área.*

- *Responsable de los planes de expansión de todas las unidades de negocios en el Caribe.*

- *Jefe de inversiones y contratos de gestión.*

✓ *GRUPO OCCIDENTAL HOTELES & RESORTS (México 2012-2016) Vicepresidente Senior de Finanzas Reportando al fondo y junta de Private Equity.*

✓ *GRUPO OBINESA (España, 1997 -2012) Empresa internacional de bienes raíces, estacionamiento, construcción y venta minorista.*

REAL ESTATE INVESTMENTS & HOTEL DEVELOPMENT



Miércoles 27 de mayo 2020 de 10 a 14 h

Cursos gratuitos cofinanciados por el Fondo Social Europeo

Dirigido a empresas del sector hotelero .

Se recomienda la asistencia de 2 integrantes de cada una de las empresas participantes:

- *Gerente, director general, CEO o propietario de la empresa.*
- *Responsable o directivo del departamento financiero*

Inscripciones gratuitas mediante:

- *la [APP CdT Centros de Turismo](#), o bien a través de*
- *la [Secretaría Virtual](#) de nuestra [web](#)*

Aforo limitado